LECCIÓN 22: Potencia tu felicidad

Dos de los componentes esenciales de la psicología del bienestar son la alegría y la satisfacción. Es importante tener sentimientos positivos sobre lo que se está haciendo, pero también es importante disfrutar de cierta satisfacción con nuestras vidas. Juntas, la alegría y la satisfacción dan una sensación continua de felicidad.

Como reza la cita de Aristóteles al inicio de este capítulo, la felicidad se encuentra en el centro de la vida. Cuando los filósofos griegos se referían a la felicidad, no lo hacían simplemente a un estado de ánimo positivo y festivo. Para ellos la felicidad estaba ligada íntimamente a la realización de una misión: la sensación de hacer realidad el potencial que uno tiene y de ser la persona en la que uno es capaz de convertirse. Una persona feliz en este sentido puede atravesar periodos de tristeza y pérdida, ansiedad y frustración. De hecho, es difícil imaginar una vida dirigida a objetivos que no se encuentre con tales obstáculos. Lo que contribuye a la felicidad, sin embargo, es la profunda sensación de estar en el camino correcto en la vida: la sensación de que estás haciendo lo que debes.

En ese contexto, lo opuesto a la felicidad de Aristóteles no sería la tristeza, sino una especie de incomodidad emocional: una vaga culpa existencial, pero penetrante, por dejar pasar las oportunidades de la vida; por conformarte con menos de lo que legítimamente deberías. Se ha escrito mucho sobre las experiencias emocionales de ira, ansiedad y depresión, pero poco sobre este tipo de culpa que tanto desgasta. No es tan dramática como una reacción de pánico o un estallido de ira, pero puede ser igualmente dañina por su inquietante corrosividad. Día tras día, semana tras semana, mes tras mes, sentirte como si te estuvieras subestimando en tu carrera, en tus relaciones sentimentales y en tu desarrollo personal: es difícil imaginar una confianza y una autoestima duraderas construidas sobre tales fundamentos.

Por el contrario, hay una aureola de satisfacción especial cuando estás inmerso en una actividad verdaderamente placentera. Como psicólogo, esos momentos en los que todo encaja y puedo realizar un cambio significativo en la vida de alguien son los momentos que me mantienen durante muchas de las sesiones de trabajo lento, gradual y difícil. Del mismo modo, preparar una idea de trading después de mucho esfuerzo, ejecutarla con un plan y a continuación ver cómo genera dinero te proporciona un tipo de felicidad que no conseguirías si obtuvieras los mismos benefi-

cios gracias a la suerte. El orgullo, no en el sentido de la arrogancia descarada, sino en un sentido interior de convicción sobre el acierto en nuestras elecciones, es una manifestación importante de la felicidad de Aristóteles.

Lamentablemente, la participación en los mercados no aporta este sentimiento de realización a muchos traders. Sí, sienten placer cuando ganan dinero y dolor cuando lo pierden. Pero carecen del sentimiento interno y profundo de satisfacción y alegría solo al alcance de aquellos que están persiguiendo una llamada. *El motivo de esto es que esperan que los beneficios traigan la felicidad, cuando en realidad la relación funciona exactamente en el sentido opuesto.* Nos beneficiamos de nuestros esfuerzos en la vida cuando buscamos nuestra felicidad. Así como las conquistas sexuales no pueden proporcionar la felicidad de una relación emocional satisfactoria y ganar la lotería no proporciona la profundidad experiencial propia de quien monta una empresa, los beneficios en las operaciones no proporcionan el principal combustible emocional para una carrera de trading. Son los resultados los que son felices, no las causas de la felicidad.

Por desgracia, muchos traders se dedican a los mercados de una forma que *no puede* llevarlos a sentirse realizados. Buscan los beneficios de la misma forma que un artista del flirteo busca sexo. A veces lo consiguen, a veces no. No hay nada acumulativo en sus esfuerzos: no desarrollan una carrera, al igual que el ligón de discoteca no desarrolla relaciones que le importen. Muchas veces, los traders reconocen esa culpa existencial que les corroe: se dan cuenta de que pasar horas y horas frente a una pantalla no solo les está aportando muy poco o ningún valor económico, sino que además no les está aportando una sensación de significado y satisfacción. No es que estén necesariamente ansiosos, deprimidos o frustrados. *Simplemente están vacíos.*

Podemos reconocer al trader feliz porque está inmerso en el proceso de operar y este proceso le hace sentirse realizado incluso cuando los mercados no están abiertos. Sigo el tráfico del blog *TraderFeed* a diario y he observado desde hace tiempo que el número de visitantes desciende en picado cuando los mercados cierran el viernes y durante el fin de semana. Después de todo, ¿cómo van a ser divertidos los mercados si no están abiertos y activos? Esta es la mentalidad del ligón del trading. El trader feliz disfruta investigando y comprendiendo los mercados, preparándose para el día y la semana siguientes, revisando los resultados de trading y ajustando procesos y generando nuevas ideas y métodos. La distinción

entre la semana y el fin de semana es tan irrelevante para este trader como lo sería para un artista o un científico entregados a su trabajo. De hecho, no es extraño que estos traders aumenten su lectura por la tarde y los fines de semana: están inmersos en todo el proceso de trading, no solo en el proceso de ganar dinero con las operaciones.

Sabrás que estás buscando tu felicidad cuando estés tan involucrado en lo que haces que no desees que se limite a las horas laborables. Cuando estás enamorado de la persona adecuada, ese amor impregna todas tus actividades, no solo las de la discoteca o el dormitorio. Cuando encuentras una gran realización personal en los mercados, vives y respiras los mercados, no solo cuando te pagan. Un útil ejercicio de autoevaluación que puedes realizar la próxima semana es registrar las horas que dedicas al trading al margen de las horas oficiales del mercado y cómo te sientes en esos momentos. ¿Tienes explosiones de alegría cuando encuentras nuevos patrones e ideas? ¿Generas un profundo sentimiento de dominio y orgullo cuando trabajas en ti mismo y mejoras tu destreza? ¿Te aportan tus continuos esfuerzos por descifrar los mercados y mejorar tu rendimiento un sentimiento de orgullo y satisfacción?

Si no estás dedicando tanto tiempo a tu trading fuera de las horas oficiales del mercado como durante las mismas, el trading probablemente no sea tu llamada. ¿Podrías imaginar un sacerdote que dedicase tiempo a su religión solo de nueve a cinco? ¿Un artista que solo pintase cuando se celebrasen exposiciones de arte? Cuando el trading es verdaderamente una parte de ti, que contribuye a tu felicidad, es más probable que estés inmerso en aquellas actividades que desarrollan las habilidades y generan el reconocimiento de patrones. El éxito en el trading es encontrar el nicho que sostenga esa inmersión. El trading puede ser un gran trabajo y una carrera potencialmente lucrativa, pero solo si es una vocación.

Consejo de coaching

Muchos traders confunden la satisfacción y el sentimiento de realización con la pereza y la presunción. Por miedo a volverse complacientes, se resisten a sentirse satisfechos. Como resultado, los traders a menudo no están contentos con su progreso y son presa de su frustración —y de los efectos de la frustración en el trading—. Puedes estar satisfecho con tu progreso hasta la fecha y seguir estando motivado para avanzar. La clave

es establecer objetivos a corto y a largo plazo, para que puedas disfrutar de la satisfacción cuando alcanzas un objetivo inmediato, pero permanecer hambriento para los mayores objetivos.

LECCIÓN 23: Entra en la zona

La mayoría de los traders experimentados conocen la sensación de estar *en la zona*: ver los mercados tan claramente que las decisiones correctas parecen no suponer ningún esfuerzo. El psicólogo Abraham Maslow se refería a estas ocasiones como momentos cumbre; el científico Mihály Csíkszentmihályi se refiere a las mismas como periodos de flujo. El rasgo distintivo de estar en la zona es que el individuo se siente como en su actuación, desempeñando sus habilidades de forma muy competente, aparentemente sin un esfuerzo consciente.

La zona no es un estado emocional, aunque conlleva sentimientos de bienestar emocional y ciertamente puede verse interrumpida por emociones negativas. Entrar en la zona requiere *inmersión*: un enfoque total en lo que uno está haciendo. En ese sentido, la zona es un estado de elevada atención: es el resultado de estar completamente enfocado e involucrado en una actividad.

Ten en cuenta que podemos comportarnos automáticamente —e incluso de forma experta— sin estar inmersos en nuestra actividad y sin experimentar la zona. Las tareas repetitivas y rutinarias, como conducir un coche en una carretera vacía o caminar por una calle, no requieren una atención particular y tampoco suelen conllevar ninguna experiencia de bienestar. Para entrar en la zona, uno debe realizar un esfuerzo mental en una tarea que absorba toda su atención. Aunque el rendimiento en la zona pueda parecer que no supone ningún esfuerzo, está lejos de ser robótico.

Anteriormente enfaticé la importancia del nicho: trabajar en un área que aproveche nuestros talentos, habilidades e intereses. Un buen barómetro de si estás operando dentro de tu nicho es la proporción relativa de tiempo que pasas en la zona mientras estás trabajando. Para mí, esas experiencias de flujo son relativamente comunes cuando escribo. Rara vez opero en función de un esquema detallado. Más bien, pienso en un tema y dejo que los pensamientos y las palabras fluyan mientras escribo. Asi-

mismo, cuando estoy trabajando con una persona en la consulta, estoy completamente enfocado en lo que está diciendo, en qué significa y en cómo utilizar la información para ayudarle. No es extraño que el tiempo pase volando mientras estoy en una reunión con alguien; estoy tan inmerso en la interacción que pierdo la noción del tiempo.

Con mucha frecuencia, al operar me encuentro en un estado de zona cuando estoy descifrando activamente los mercados —absorto en mis investigaciones— y aplicando esos conocimientos a operaciones a corto plazo. En gran medida, es el aspecto de solucionar acertijos, y no el de realizar las operaciones en sí, lo que capta mi atención. Si trato de operar de forma mecánica sin involucrarme en la solución de los problemas, operar me resulta psicológicamente nocivo. Es como hablar con la gente en un contexto social superficial. No hay carne en los huesos, cognitivamente hablando; mi atención permanece dispersa y yo me mantengo fuera de la zona.

Uno de los patrones psicológicos más dañinos que veo entre los traders es que intentan crear una zona falsa operando con demasiado riesgo. En otras palabras, los traders no están intrínsecamente interesados en los mercados y en el proceso de trading, por lo que intentan crear interés y atención haciendo grandes apuestas en sus operaciones. Esto supone un problema por razones obvias: expone a los traders a unas pérdidas descomunales y a un riesgo potencial de ruina. Psicológicamente, sin embargo, también es ruinoso. Una vez que el trader se habitúa a cierto nivel de riesgo, es necesario un nivel cada vez mayor para captar su atención e interés —de forma muy parecida a cómo los adictos necesitan dosis cada vez mayores de una droga para lograr colocarse—. Con el tiempo, el trader que necesita la excitación del riesgo para mantener su interés en el trading ha de arruinarse. Es verdaderamente una adicción, no una pasión por los mercados.

Una de las formas más efectivas para salir de un estado de flujo —o para prevenir en todo momento que surja uno— es centrar la atención en uno mismo en lugar de en lo que uno está haciendo. No puedes estar inmerso en un encuentro sexual si te preocupa tu rendimiento sexual. No puedes encontrar la zona en una actuación deportiva si te estás presionando para establecer un récord. El trader que se enfoca en sus beneficios y pérdidas durante la operación deja de estar, en la misma medida, enfocado en el mercado. La dinámica de la ansiedad por el rendimiento —pensar en la actuación mientras se está actuando— es una receta para el desastre si tu objetivo es operar dentro de la zona.

Cuando escribí mi primer libro de trading, decidí completar todo el manuscrito antes de tener un contrato firmado por mi editor. Ciertamente quería ver el libro publicado, pero no escribía por los derechos de autor ni por el reconocimiento. Escribí el libro para mí, para aclarar mis pensamientos y contribuir al conocimiento de la materia. Al escribir de esta manera no me tuve que preocupar sobre cómo reaccionarían los lectores a las ideas, ni si a los editores les gustaría mi trabajo, etc. Pude simplemente centrarme en escribir. Es muy, muy difícil *necesitar* hacerlo bien y a la vez mantenerse concentrado en la acción. La forma más fácil en la que podría haber arruinado mi experiencia de escritura (y mis libros) habría sido dividir mi atención entre generar/escribir mis ideas y especular sobre cómo serían recibidas esas ideas. Una vez que el rendimiento se convierte en una *necesidad* aguda, más allá de un verdadero deseo, es casi imposible olvidarse mentalmente del resultado y centrarse solo en el proceso.

Lo mismo puede decirse en el caso del trader. Si un trader *necesita* ganar dinero, es difícil capear los altibajos del mercado y mantenerse enfocado en la ejecución de las ideas y planes de trading. Si se necesita la operación de hoy para conseguir la comida y el techo de mañana, no se puede entrar en la zona: la ansiedad se impone de forma natural cuando los beneficios se ven amenazados. Del mismo modo, si me apego psicológicamente a la rentabilidad, basando mi autoestima e identidad en mis resultados de trading, ya no controlo mi experiencia de trading: es probable que los movimientos del mercado controlen cómo me siento. *La experiencia de flujo requiere un nivel básico de control sobre lo que estamos haciendo.*

Tal vez una analogía distinta aclare el tema. Mi esposa Margie y yo recientemente invertimos una buena cantidad de dinero en bonos libres de impuestos, aprovechando una situación en la que sus rentabilidades se habían disparado por encima de las rentabilidades correspondientes a los instrumentos (sujetos a impuestos) del Tesoro y a los depósitos a plazo fijo. Nuestro plan era mantener estas posiciones como inversiones, no como operaciones a corto plazo. Creíamos que con el tiempo nos beneficiaríamos de unas rentabilidades atractivas y una posible revalorización del capital cuando las rentabilidades exentas de impuestos se alineasen con las de los instrumentos sujetos a impuestos. Podíamos realizar esta inversión tranquilamente porque representaba menos del 10 por ciento de nuestros ahorros. Nuestro capital restante estaba diversificado en otras inversiones, dándonos cierta rentabilidad, aunque nuestros bonos pudiesen moverse en nuestra contra a corto plazo. Podíamos mantenernos enfocados en nues-

tro plan de inversión porque estábamos tan diversificados que no *necesitábamos* que ninguna posición tuviese un rendimiento maravilloso.

La diversificación, en la vida y en los mercados,
reduce la presión por el rendimiento y nos permite
centrarnos en lo que estamos haciendo.

Igualmente, un trader que arriesga una pequeña parte de su cuenta en una operación puede permanecer concentrado en ejecutar un plan de trading global, porque no hay una gran necesidad de que esa posición funcione y no hay una amenaza importante si no funciona.

Esto constituye una paradoja psicológica: para enfocarse mejor en una única actividad, ayuda el hecho de diversificarse entre varias actividades. Si tengo una experiencia exitosa como padre, marido y psicólogo, no necesito que mis libros se vendan bien o que mis operaciones ganen dinero. Es precisamente esa diversificación emocional la que me permite concentrarme en escribir y operar y conseguir resultados satisfactorios en ambas actividades.

Como tu propio coach de trading, no necesitas invertir más y más tiempo, esfuerzo y emoción en los mercados. De hecho, poner todos tus huevos psicológicos en el cesto del trading es una forma segura de agotarte y de quedarte fuera de una zona de rendimiento. Por el contrario, puedes prepararte a ti mismo mejor asegurándote de que el trading sea una de las muchas actividades gratificantes que tienes en tu vida. Puedes poner otros huevos en los cestos de los intereses espirituales, actividades artísticas, actividades deportivas, vida social, vida intelectual, familia, comunidad y pasatiempos. Si tu vida está llena en esos aspectos, serás capaz de soportar mejor los altibajos en el rendimiento del trading. Ya no necesitarás que tu trading funcione en ningún punto concreto a lo largo del tiempo, por lo que podrás concentrarte más en el proceso de trading y generar y ejecutar buenas operaciones.

Así que esta es tu tarea: califica el interés y la satisfacción que estás consiguiendo en dichas áreas de la vida. ¿Cuán diversificado estás en tus fuentes de bienestar? Luego selecciona un área en la que puedas trabajar para mejorar tu diversificación emocional. Encontrarás una nueva fuente de placer y realización, y además sentarás la base psicológica —la sensación interior de seguridad y realización— para encontrar tu zona de rendimiento y permanecer en ella.

Consejo de coaching

Tómate unos pequeños descansos de la pantalla de trading. Estos descansos pueden ser una buena forma de renovar tu concentración y apartarte de los mercados difíciles. Algunos de los mejores descansos son los que te absorben completamente, los que te introducen en una zona diferente del trading. El ejercicio físico es un ejemplo, hablar con personas con las que disfrutes de hacerlo puede ser otro. Yo me quedo completamente absorto cuando juego con mi gata o cuando nado en la piscina. La actividad me aleja completamente de lo que estaba haciendo y me deja volver con una nueva perspectiva. Cambia de marcha —desconecta física y/o emocionalmente— después de haber estado inmerso cognitivamente en los mercados. Estos descansos pueden proporcionarte algunas de las operaciones más efectivas.

LECCIÓN 24: Opera con energía

Una de las dimensiones más importantes del bienestar psicológico es la energía. La felicidad, el entusiasmo, la motivación y la satisfacción en general son difíciles de mantener cuando te sientes mental y físicamente agotado. La fatiga es el enemigo de la concentración; la vitalidad física genera un estado de ánimo positivo y energético.

Somos como ordenadores portátiles que funcionan con baterías: después de un esfuerzo sostenido nos agotamos. La concentración y la atención requieren esfuerzo; finalmente agotamos nuestras reservas mentales y perdemos la concentración. Esto nos lleva a cometer errores al operar: perdemos oportunidades, se nos pasan por alto datos importantes, olvidamos aspectos clave de nuestros planes de trading. Cuando estamos agotados, es más probable que recaigamos en viejos hábitos, que a menudo son negativos. Cuando estamos agotados, incluso podemos comer por aburrimiento, irritarnos mucho cuando las cosas no salen bien o quedarnos atrapados en pensamientos negativos.

Piénsalo de esta manera: necesitas mantener la concentración para seguir estando orientado a los objetivos. Para dirigirnos a nosotros mismos activamente, necesitamos una mente en alerta y activa. Cuando nos fatigamos, perdemos esta dirección activa. Nos volvemos pasivos y respondemos a los acontecimientos, en lugar de hacer que sucedan.

Esta distinción entre operar de forma activa y pasiva es muy importante. El trader activo es aquel que investiga los mercados, identifica áreas distintas de oportunidad y ejecuta y gestiona sus operaciones conscientemente para maximizar esa oportunidad. Para el trader activo, nada se deja al azar: dónde buscar oportunidades, dónde mantenerse al margen, dónde conseguir beneficios, dónde limitar pérdidas; todo está planificado previamente. Esto requiere tiempo, energía y mantenerse concentrado. La buena operativa, en este sentido, es pura intencionalidad: es un acto dirigido de la voluntad.

Cuando estamos agotados físicamente, perdemos la capacidad para mantener este enfoque intencional. Abandonamos nuestras investigaciones; no calibramos el riesgo y la recompensa. Recaemos en la operativa a ojo e iniciamos las operaciones basándonos en razonamientos simples —patrones gráficos o niveles de precios— que pueden carecer de una verdadera ventaja riesgo/recompensa. Peor aún: cuando estamos agotados, nos volvemos emocionalmente reactivos y terminamos persiguiendo los máximos o mínimos o ejecutando alguna regla (operar en contra de las acciones débiles en un mercado fuerte) como robots, sin tomarnos el tiempo y el esfuerzo de valorar el contexto más amplio de nuestras decisiones (un día con tendencia alcista).

Gestionar tu energía durante el día de trading puede requerir poco más que asegurarte de que:

- **Duermes adecuadamente, procurando tener calidad de sueño.** Un sueño interrumpido puede privarte de las etapas importantes del sueño y hacerte sentir que no has descansado, a pesar de haber pasado un número adecuado de horas en la cama.
- **Comes bien.** Los altibajos en el nivel de azúcar en la sangre pueden hacer que te resulte difícil mantener la concentración; un exceso de cafeína y azúcar puede proporcionarte una inyección temporal, pero también te puede llevar a distraerte.
- **Mantienes tu mente tranquila.** He visto que el alcohol y las drogas, con el tiempo, pasan una gran factura a algunos traders, con rendimientos muy bajos al día siguiente de noches de juerga. Por el contrario, aquellos que están concentrados y que saben lo que hacen en sus vidas personales tienden a ver cómo esto beneficia su operativa.
- **Mantienes tu cuerpo en forma.** El ejercicio físico es uno de los aspectos más ignorados en los planes de trading. Horas y más horas

sentados delante de una pantalla no promueven la capacidad aeróbica. Con el tiempo, perdemos la forma física... y nuestras baterías de trading pierden su carga.

- **Haces pausas.** No hay muchas personas que puedan mirar la pantalla y seguir la acción del mercado continuamente, todo el día, sin perder la concentración. Los descansos durante los periodos más lentos del mercado pueden restablecer la energía y concentración necesarias cuando los mercados se aceleran.

Una carrera de trading es un maratón, no un sprint: los ganadores dosifican su ritmo.

Ninguna de las recomendaciones anteriores será una gran revelación, pero es increíble lo malas que serían las puntuaciones si muchos traders incorporasen los cinco factores anteriores a una lista de comprobación diaria. *Preparamos nuestras operaciones, pero a menudo no nos preparamos nosotros mismos para operar.* ¿Cómo podemos mantener unas decisiones de trading disciplinadas si somos inconstantes en nuestra disciplina personal?

Cuando eres tu propio coach de trading, no puedes permitirte trabajar hasta la extenuación y llegar a un punto en el que ya no puedas seguir trabajando más. Tampoco puedes descuidar tu forma física hasta el punto de que, como en el caso de la batería del ordenador portátil, tu efecto memoria te lleve a unos niveles de energía cada vez más bajos. Tu trabajo es hacer un seguimiento de los beneficios y pérdidas diarias simplemente en función de dos factores: tu nivel de energía (alto o bajo) y tu modo de operar (activo/planificado o pasivo/no planificado). Añade una breve lista de comprobación a tu diario de trading para ver mejor las correlaciones entre tu estado físico, tu nivel de concentración, tu intencionalidad y sus resultados de trading.

Si te falta energía, te faltará concentración; si te falta concentración, te faltará intencionalidad; si te falta intencionalidad, te faltará la capacidad de seguir tus planes de trading.

A menos que calcules y valores estas correlaciones por ti mismo, es poco probable que mantengas la motivación para manejar —con constancia— las cinco áreas anteriores. Una vez que *veas* que tu nivel de energía está directamente correlacionado con la calidad de tu operativa (y con

tus resultados de trading), te animarás a diseñar una rutina diaria que incluya dormir, comer, hacer ejercicio y un estilo de vida saludable. También podrás superar la culpa o el miedo a dejar la pantalla y darte cuenta de que *la oportunidad no es solo un factor que dependa de que los mercados estén en movimiento: también es un factor que depende de tu capacidad para capitalizar esos mercados.*

Consejo de coaching

Muchos traders descuidan sus vidas familiares (cónyuge, hijos) en su absorción en el trabajo. La culpa y la distracción resultantes de esas necesidades insatisfechas terminan interfiriendo en su rendimiento más que el tiempo que habría llevado pasar juntos unas horas de calidad. El rejuvenecimiento mental de las vacaciones —incluso de los fines de semana— puede renovar las relaciones familiares y dinamizar el trabajo. Si estás desgastado por tu vida personal, probablemente no estés operando con una buena eficiencia en el trading. No es necesario tener una vida totalmente equilibrada —pocos la tenemos—, pero si *sientes* que tu vida está desequilibrada, eso socavará tu energía, concentración, optimismo y esfuerzo.

LECCIÓN 25: Intención y grandeza: ejercita el cerebro jugando

Uno de los conceptos centrales de mi libro *La psicología del trading* es la intencionalidad. Podemos definir la intencionalidad como la capacidad de mantener una actividad deliberadamente a lo largo del tiempo. La capacidad de mantener la atención y la concentración, de coordinar una secuencia de actividades hacia un fin concreto y de probar persistentemente diferentes enfoques para resolver un problema hasta alcanzar una solución: todas ellas son manifestaciones de intencionalidad.

Como he señalado anteriormente, existe una curiosa conexión entre la intencionalidad y el bienestar psicológico. En sus estudios del flujo, Mihály Csíkszentmihályi descubrió que estos momentos de estar «en la zona» son el resultado de una absorción completa en nuestras actividades. Es cuando estamos completamente enfocados en lo que estamos haciendo cuando alcanzamos un estado en el que el rendimiento parece no suponer

apenas esfuerzo y es completamente natural. Este es un estado altamente placentero y, entre individuos creativos, se convierte en una recompensa psicológica en sí misma. *Realmente, la pasión del creador por su trabajo representa una pasión por el estado de flujo.* Un rendimiento ejemplar proporciona tu propia recompensa: un sistema de *feedback* psicológico que está en el centro de la grandeza.

Esto ayuda a explicar los descubrimientos del investigador Dean Keith Simonton acerca de lo excepcionalmente productivos que resultan los grandes individuos en una gran variedad de disciplinas. Han dominado el arte de trabajar en sus zonas de rendimiento, por lo que el esfuerzo sostenido se convierte en un fin deseable en sí mismo. Su productividad es consecuencia de una especie de adicción positiva: una búsqueda del éxtasis de la zona de rendimiento por su valor intrínseco.

Como explica Elkhonon Goldberg en su excelente libro *The Executive Brain*, las diversas facetas de la intencionalidad —atención, planificación, razonamiento— son funciones de la corteza frontal del cerebro. Sus investigaciones también sugieren un sorprendente grado de plasticidad del cerebro: *utiliza las funciones cerebrales y ejercitarás esas regiones cerebrales y fortalecerás sus funciones, al igual que ir al gimnasio desarrolla nuestros músculos y nuestra resistencia.* En un momento cualquiera, podemos poseer una cantidad de intencionalidad relativamente fija: podemos ejercitar el cerebro solo hasta cierto punto antes de que necesitemos descansar. A la larga, sin embargo, podemos desarrollar la capacidad de nuestro cerebro para la intención mediante el ejercicio de esas funciones de la corteza frontal. Al igual que levantar pesas es la mejor manera de desarrollar nuestra fuerza, realizar un esfuerzo dirigido y sostenido es la mejor manera de cultivar nuestras capacidades intencionales.

Cuando perseguimos objetivos con esfuerzo,
desarrollamos la intencionalidad y la fuerza de voluntad.

Uno podría pensar que por esta misma razón el trading debería ser una forma excelente de ejercicio mental. Sin embargo, eso no es necesariamente así. Podemos hacer clic con el ratón e introducir órdenes sin realizar el esfuerzo de pensar conscientemente. Se trata del tipo de operativa pasiva descrita en la lección anterior. Cuando operamos sin una intención dirigida, no utilizamos nuestros músculos mentales. En un nivel más amplio, cuando vivimos nuestras vidas con el piloto automático, esos

músculos se atrofian. Todos conocemos a alguien que parece ir de una actividad a otra, aparentemente sin prestar atención a las consecuencias a largo plazo de sus acciones. Gasta dinero y se complica con las deudas; salta de una relación a otra repitiendo conflictos pasados. Gurdjieff describe esto como una tendencia a vivir de forma mecánica, como si fuéramos máquinas de estímulo-respuesta. Vemos esto entre los jubilados: después de funcionar pasivamente durante mucho tiempo, incluso los pequeños esfuerzos se vuelven agotadores. La vida se vuelve mecánica; la capacidad para la intencionalidad se atrofia.

Así como ejercitar un grupo de músculos no desarrollará otros (del mismo modo que desarrollar la capacidad aeróbica no otorgará fuerza muscular), cultivar una forma de intencionalidad no aumenta necesariamente nuestras capacidades de autodirigirnos en otras áreas. Buen ejemplo de esto son los traders de alta frecuencia, que desarrollan una sorprendente capacidad para mantener la atención frente a una pantalla mientras siguen los precios de oferta y demanda, así como los *ticks* al alza y a la baja, a lo largo de todo el día. Estos mismos traders a menudo son incapaces de mantener el tipo de esfuerzo mental necesario para observarse a sí mismos con la perspectiva del tiempo o revisar sistemáticamente los mercados para identificar tendencias y temas. Claramente, somos más capaces de mantener la concentración y el esfuerzo durante las actividades que nos interesan y que encajan en nuestro conjunto de habilidades. El talento creativo que permanece en el flujo es en parte capaz de lograr este estado porque se apega al nicho de rendimiento que hemos tratado en el último capítulo: una esfera de talento, habilidad e interés. Fuera de esos nichos, el gran esfuerzo que requiere producir resultados, las frustraciones de no obtener dichos resultados y el aburrimiento de operar fuera de nuestros valores e intereses, todo ello conspiran para interrumpir el fujo y la intención.

Los talentos llevan a los intereses, que a su vez llevan a la inmersión en el desarrollo de las habilidades, que a su vez lleva a la competencia, que lleva a su vez a un mayor flujo y al eventual desarrollo de un rendimiento de élite. *Es la interacción entre el estado de flujo y el desarrollo de la intencionalidad lo que crea las curvas de aprendizaje aceleradas: sin flujo, los talentos no tienen dónde ir; nunca evolucionan en habilidades de élite.*

Muchos traders no consiguen tener éxito porque están operando fuera de los nichos definidos por la intersección de talentos, intereses y habilidades. Como intentan algo que intrínsecamente no les interesa y que no aprovecha sus propias habilidades, rara vez encuentran estados de flujo: su

operativa les proporciona poco bienestar. Sin el flujo, estos traders carecen del ímpetu emocional para mantener los esfuerzos y eso les impide cultivar la intencionalidad. Entonces se preguntan por qué no pueden adherirse a sus planes de trading o por qué se sabotean a sí mismos con operaciones impulsivas.

Las curvas de aprendizaje de los traders de élite cultivan la intencionalidad mientras desarrollan sus habilidades, lo que supone que —con el tiempo— los traders de élite pueden hacer más con sus habilidades que otros.

¿Cuál es el primer paso en el desarrollo del rendimiento? La respuesta más común es *practicar*, y eso es importante, obviamente. *Pero, antes de practicar, se debería jugar.* Jugar nos dice qué actividades son divertidas y cuáles no. Al jugar con algo, descubrimos sus alegrías y frustraciones: su interés intrínseco para nosotros. La mayoría de los traders que no han descubierto su nicho nunca *han jugado* con los mercados. No han intentado operar con distintos estilos, distintos instrumentos y distintos marcos temporales. No saben lo que es mantener posiciones durante semanas, o durante solo unos minutos. Estos traders no pueden apreciar la diferencia entre las operaciones realizadas en función de un rápido reconocimiento de patrones y las realizadas con arreglo a un riguroso análisis. Intentan imitar a otros traders, o siguen el camino de menor resistencia y operan a partir de indicadores o patrones superficiales presentes en un gráfico. Las habilidades de élite no pueden desarrollarse nunca en tal entorno de aprendizaje; la intencionalidad se atrofia.

Los expertos nunca dejan de jugar. Los artistas realizan bocetos; los deportistas juegan partidos amistosos; los actores improvisan. Jugar es una forma de descubrirse a uno mismo, y a veces descubrimos pasiones y talentos que ignorábamos tener. Tu tarea para esta lección es seleccionar un mercado, estilo de trading o marco temporal distinto del tuyo habitual y operar así en un simulador, en paralelo a tu operativa normal. Tu operativa en el simulador debería documentar ideas de trading reales y un seguimiento en tiempo real de tus beneficios y pérdidas. Las operaciones simuladas deberían ser gestionadas como si fuesen reales, con objetivos de beneficios, *stop-loss* y toma de decisiones acerca de si aumentar o reducir las posiciones.

Por ejemplo, mantengo una pequeña cuenta de trading, separada, donde juego con ideas de trading a más largo plazo. Es una forma de pro-

bar mis investigaciones y descubrir posibles riesgos con cantidades muy pequeñas de dinero. La mayor parte de las ideas de esta cuenta del cuaderno de «bocetos» pueden no dar fruto, pero me basta con que una idea prometedora me abra las puertas a nuevas oportunidades. Esto mantiene mi mente y mi operativa frescas; también me ayuda a permanecer en contacto con la perspectiva global del mercado cuando realizo mis operaciones básicas. Lo más importante de todo es que me dice qué ideas y estrategias de trading verdaderamente captan mi interés e imaginación: cuáles pueden formar la base de un nuevo nicho. Cuando juegas con el trading, evitas el estancamiento; también descubres nichos que mantendrán la intencionalidad y el rendimiento. Así es como se construye una carrera en el trading, y así es como se desarrollan los músculos mentales que impulsan el rendimiento a niveles cada vez más altos.

Consejo de coaching

Si estructuras tu preparación de trading como estructurarías un plan de ejercicios físicos, cada día añadirás un poco a tu capacidad para mantener la intención. Hace poco observé a un trader iniciar una operación con una potente idea. Le saltó el *stop*, pero volvió a entrar en la misma operación con una nueva señal. Le volvió a saltar. Entró una tercera vez y a continuación tomó una tendencia y consiguió una ganancia importante. Su resistencia era resultado de su persistencia: su capacidad para mantener un propósito a lo largo del tiempo, incluso a pesar del cansancio y el desánimo. Su diligente preparación cada día le capacitaba para realizar un esfuerzo extra cuando era preciso, en un momento en el que la mayoría habría abandonado la idea. *Cuando te esfuerzas en desarrollar tu trading, no solo preparas la mente, también pones en forma la voluntad.*

LECCIÓN 26: Cultiva una mente tranquila

Cuando pensamos en el bienestar psicológico, naturalmente pensamos en alegría, placer y vigor. Una faceta diferente del bienestar es la serenidad: una mente libre de distraerse con pensamientos y sentimientos. En muchos aspectos, la serenidad es vital para el rendimiento de élite: *una mente en paz es aquella que puede centrarse completamente en los patrones de mercado.*

La mayoría de nosotros pasamos demasiado tiempo bloqueados por estímulos como para conseguir un alto grado de serenidad. La interacción social, la televisión, la radio, los reproductores de música, los teléfonos móviles, las vallas publicitarias y los ordenadores: gran parte de nuestro día lo pasamos en una mezcla de imágenes y sonidos. Todos nos llaman la atención, entreteniéndonos desde fuera, pero provocando que sea más difícil estimularnos desde dentro.

En ausencia de la capacidad para generar nuestra propia estimulación, muchos de nosotros equiparamos la ausencia de estimulación con el aburrimiento. El aburrimiento es un estado vacío, un estado de frustración en el que no hay nada de interés. Si reflexionamos, sin embargo, podemos ver que el aburrimiento revela una especie de vacío interior, una incapacidad para encontrar algo que nos interese en nuestros mundos internos y externos.

La aversión al aburrimiento es la fuente de muchos problemas de trading. Para eliminar el aburrimiento, los traders generarán operaciones, operando en exceso —y sufriendo pérdidas— en el proceso. Los traders asumirán riesgos excepcionales y operarán con unas posiciones imprudentemente grandes para mantener su entusiasmo e interés. Es irónico que muchos traders consideren que la emoción es su enemigo, cuando en realidad es el aburrimiento de los mercados tranquilos lo que temen.

Pero la aversión al aburrimiento daña el trading de una forma mucho más sutil. La experiencia en el trading depende de la capacidad para detectar y actuar sobre patrones que se producen dentro de unos datos rodeados de ruido. Los experimentos con aprendizaje implícito sugieren que podemos detectar patrones complejos en las situaciones sin poder verbalizar la naturaleza específica de esos patrones. Esto ocurre de forma rutinaria cuando notamos que un mercado se está comportando de forma distinta a la habitual, o cuando tenemos una sensación incómoda en una conversación. Los niños pequeños construyen frases gramaticalmente correctas sin conocer las reglas gramaticales: se han encontrado tantos ejemplos de discursos correctos que saben lo que suena bien y lo que suena mal. Desarrollan, al igual que cualquier otra persona, una sensibilidad para los patrones y para las desviaciones de los mismos.

Esta sensación visceral, la base de toda intuición válida, no es una mera corazonada. Es el resultado de innumerables repeticiones de patrones complejos. Cuando comencé a conducir, me costaba horrores permanecer en mi carril. Gracias a la experiencia, ahora puedo anticiparme a

posibles accidentes bastante por delante de mí. Muchas veces toco el freno o aumento mi nivel de alerta antes de darme cuenta conscientemente de una situación preocupante. Si necesitásemos depender del razonamiento explícito para todas las actividades de la vida, nunca podríamos responder al peligro rápidamente. Desde un punto de vista evolutivo, tiene sentido que podamos desarrollar una sensibilidad a la realidad, tanto como una comprensión conceptual.

El acceso a la intuición requiere una mente serena; las personas altamente intuitivas no se aburren con la calma y, de hecho, prosperan con ella.

Cuando nuestra atención se divide y estamos distraídos, perdemos nuestra sensibilidad. Esto se debe a que el reconocimiento implícito de patrones se manifiesta como una sensibilidad, un sutil tipo de conciencia. Si no estoy prestando atención a esas sutiles indicaciones del cuerpo y la mente, me perderé las señales por completo. En tal estado, no podemos captar los matices de las conversaciones o los pequeños —pero importantes— cambios en los patrones del tráfico. Perdemos información valiosa y perdemos gran parte de nuestra capacidad de reaccionar en función de patrones interiorizados.

Peor aún: en un estado de distracción crónica, nunca mantenemos la atención necesaria para interiorizar los patrones de mercado complejos.

De ahí la importancia de la serenidad —tener la mente en calma—. Con una mente en calma, podemos atender a las sutiles pistas del reconocimiento de patrones. Sin distracciones, nuestras antenas están extendidas y son capaces de captar señales de las situaciones que sentimos que están bien y de las que no. El trader experimentado ha visto tantos mercados y ha percibido tantas relaciones entre las variables del mercado que aprende a confiar en estas señales. No es ni místico ni irracional. Al igual que alguien que susurra a los caballos puede volverse uno con el caballo, comprendiendo las comunicaciones más sutiles, un trader experimentado puede escuchar los susurros de los mercados.

Pero si la mente está llena de ruido, los susurros se ahogan.

Quienes temen al aburrimiento nunca logran la mente serena.

Los dos pasos esenciales para conseguir una mente en calma son un cuerpo quieto y un pensamiento focalizado. Aquí es donde el *biofeedback* puede resul-

tar extremadamente útil para el trader: le proporciona un método estructurado para aprender a calmar la mente. La unidad de *biofeedback* que utilizo actualmente es la de emWave, de HeartMath (www.heartmath.com). Proporciona mediciones tanto del ritmo cardiaco como de la variabilidad de la frecuencia cardiaca (VFC). El usuario pone un dedo en un pequeño sensor que se conecta al ordenador mediante el *software* de *biofeedback*. Las lecturas de VFC se muestran en un gráfico; a medida que las lecturas aumentan, el gráfico toma el aspecto de ondas sinusoidales. Las lecturas más bajas crean patrones irregulares. El objetivo es mantener los patrones lo más parecidos posible a una onda sinusoidal. También hay una herramienta que muestra la proporción de lecturas de VFC altas, medias y bajas a lo largo del tiempo, acompañada de pitidos. Así pueden cerrarse los ojos (por ejemplo, mientras se realiza una visualización guiada) y continuar siguiendo el VFC. Incluso los niños pueden utilizar la unidad con los videojuegos en los que tienen que mantener las lecturas de VFC altas.

Tras un tiempo utilizando el *biofeedback*, aprendes que mantenerte quieto, concentrando tu atención y sosteniendo una respiración profunda y rítmica, es la mejor forma de generar puntuaciones altas de VFC. (Los usuarios pueden configurar el *software* para varios niveles de dificultad a fin de desarrollar sus habilidades.) La unidad emWave es una herramienta de coaching —que enseña a los usuarios a controlar la mente y el cuerpo— y una manera de hacer un seguimiento de la atención concentrada a lo largo del tiempo. Hay disponibles otros modelos parecidos (por ejemplo, Journey to the Wild Divine); la facilidad de uso y el atractivo de la interfaz gráfica dictarán las preferencias de la mayoría de los usuarios. Si tuviese que invertir en una única herramienta para mejorar mi operativa, este tipo de unidad de *biofeedback* sería mi elección. Es portátil y puede utilizarse en tiempo real mientras se opera, con la pantalla de *feedback* minimizada pero con el sonido activado.

El biofeedback es una herramienta para entrenarte a ti mismo en el control del nivel de excitación de cuerpo y mente.

Cuando eres tu propio coach de trading, es importante mantener tu mente en forma, al igual que un atleta se mantiene en buena forma física. Realizar estos ejercicios entre 5 y 10 minutos cada mañana antes de la sesión de trading resulta útil para comenzar a operar con la mente en calma. Durante ese tiempo, permanece quieto por completo, sentado cómodamente, y respi-

ra profunda, lenta y muy rítmicamente. Tus ojos pueden estar cerrados y puedes concentrar tu atención en la respiración, en imágenes que te calmen o en escuchar música relajante con auriculares. La clave es permanecer en ese estado de Yoda descrito en *La psicología del trading*: muy relajado, pero a la vez muy alerta y concentrado. A medida que practiques esto cada día irás desarrollando tus habilidades, con lo que al final podrás calmar tu mente como quieras, con tan solo unas pocas respiraciones profundas y rítmicas. Esto es tremendamente útil durante los estresantes momentos del día de trading, ya que evita que te vuelvas impulsivo y reactivo cuando los mercados se mueven con rapidez.

Igual que preparas el día de trading estudiando la actividad reciente del mercado, revisando gráficos e identificando áreas de oportunidad, tiene sentido realizar una preparación que te permita desarrollar el estado mental necesario para capitalizar tus ideas. Tu trabajo es dedicar un momento cada mañana a la preparación mental y a la generación de una mente en calma. Si tienes dificultad para mantener el esfuerzo o alcanzar ese estado Yoda, valora la opción de incorporar el *biofeedback* a tu rutina matinal, al igual que los atletas se entrenan a diario en cintas de correr y haciendo pesas. Dominar tu estado mental es un componente clave para dominar el rendimiento: si puedes mantener la serenidad durante los periodos más aburridos del mercado, estarás preparado para captar los movimientos cuando el mercado empiece a moverse.

Consejo de coaching

Si iniciar operaciones es tu fuente principal de estimulación en los mercados financieros, estás expuesto a operar en exceso. Si cultivas relaciones de colaboración con otros traders y desarrollas rutinas para generar ideas y temas de trading, no necesitarás enfrentarte al aburrimiento durante los mercados lentos. Otros mercados, otros marcos temporales: para un trader entregado a la profesión, siempre hay algo de interés.

LECCIÓN 27: Desarrolla resiliencia emocional

Tres traders efectúan exactamente las mismas operaciones; todos ellos pierden dinero. El primer trader se desanima, maldice al mercado y lo

deja ese día. El segundo trader reacciona con frustración, promete recuperar su dinero, opera más agresivamente y pierde un montón de dinero al final del día. El tercero se frena, reevalúa su estrategia, espera una oportunidad clara y realiza una buena operación que hace que termine el día sin pérdidas.

¿Cuál es la diferencia entre los tres? La psicología se refiere a esto como *resiliencia*: la capacidad de seguir funcionando a un alto nivel incluso bajo un considerable estrés. Una persona resiliente, por ejemplo, puede perder su trabajo pero seguir funcionando bien en casa e implementar una estrategia efectiva para encontrar otro trabajo. El individuo que carece de resiliencia permite que la pérdida del trabajo le desconcierte. Esto interfiere en otras áreas de la vida y hace que sea difícil encontrar nuevas oportunidades.

Una razón clave por la que muchas personas carecen de resiliencia es que entienden los acontecimientos negativos como algo personal. Una parte de su autoestima está conectada con los resultados individuales que tienen lugar en sus vidas. Cuando las cosas van bien, se sienten bien. Cuando encuentran un obstáculo, se desaniman, dudan de sí mismas y se frustran. En lugar de tratar de forma directa y constructiva los obstáculos, reaccionan a las emociones desencadenadas por la personalización de los acontecimientos. Un ejemplo inspirador de resiliencia es cómo sobrevivió Viktor Frankl a un campo de concentración. Decidió escribir un libro (primero en trozos de papel, después en su mente) durante su encierro, dándole un propósito: una razón para seguir adelante. Otros que experimentaron las mismas condiciones horribles carecían de tal propósito y al final perecieron. La mayor parte de la persistencia consiste en cultivar una razón para persistir, un propósito y una visión más grandes.

Los supervivientes son aquellos que tienen una visión y un propósito más grandes que ellos mismos.

Recientemente investigué un nuevo patrón con el que quería operar y vi una oportunidad a primera hora de la mañana. Dudé entre introducir una orden pequeña y una de tamaño normal. Pensé que la operación podría moverse en mi contra y entendí que realmente no quería perder dinero en una idea que todavía no había probado mucho. Con la operación más pequeña, no me importaban las implicaciones que la rentabilidad de la operación podía suponer para mi cartera. Una operación mayor podía

afectar mi rendimiento de la semana y eso habría sido frustrante. Así que introduje la orden pequeña, observé el patrón en tiempo real, logré un pequeño beneficio y comencé el proceso de integrar el patrón en mi operativa habitual.

Al seleccionar el tamaño de la operación, permití que mi resiliencia psicológica decidiese el riesgo que iba a asumir. Al operar dentro de mi nivel de resiliencia, me mantuve en un estado favorable, independientemente del resultado de la operación. «¿Cómo me sentiré si me salta el *stop*?», fue lo que dictó el tamaño de mi posición. Ciertamente, esto puede llevarse a un extremo poco saludable de extrema aversión al riesgo. Podemos asumir tan poco riesgo en las operaciones que disminuyamos gravemente los rendimientos potenciales. La clave es conocerse uno mismo y especialmente los límites de su resiliencia. De vez en cuando fantaseo sobre realizar una megaoperación basada en una idea prometedora y conseguir un beneficio gigantesco. Me doy cuenta, sin embargo, de que una operación así puede desbordar mi resiliencia. Tan pronto como la operación se moviese en mi contra —incluso en una deriva adversa normal y esperable—, me estresaría por los dólares perdidos. Sin duda esto me impediría gestionar la operación de forma efectiva.

Los traders exitosos aprenden a desarrollar su resiliencia con el tiempo y a adaptarse al estrés que en algún momento anterior les podría haber desbordado. Esa pequeña operación que realicé la habría considerado como una operación grande en los años 70, cuando comenzaba a operar. Ahora es emocionalmente intrascendente. La experiencia desarrolla la adaptación: generalmente podemos manejar situaciones familiares con un alto grado de resiliencia.

Cuando dominamos un nivel de desafío, desarrollamos la resiliencia para el siguiente nivel.

La forma más efectiva de desarrollar resiliencia emocional es experimentar drawdowns *normales repetidas veces y comprender —con tu propia experiencia— que puedes superarlos.* Nuestras pérdidas nos proporcionan la profunda convicción emocional de que podemos superarlas y al final prosperar. Alguien que ha sufrido muchos reveses en la vida y se ha recuperado adquiere la confianza de que puede aterrizar sobre sus pies en casi cualquier situación. El trader que experimenta un *drawdown* repetidas veces, solo

para después alcanzar nuevos máximos en su capital, sabe que no tiene nada que temer durante un retroceso normal en su rendimiento.

Cuando eres tu propio coach de trading, tu desafío no es solo mantener un alto nivel de resiliencia, sino también aumentar esa resiliencia con el tiempo. Un interesante ejercicio es ampliar la rutina de tu reciente operación y visualizar vívidamente un escenario que suponga el peor escenario posible para las operaciones que realices. En otras palabras, una vez que fijes tu nivel de *stop-loss*, visualiza cómo te sentirías y cómo responderías en el peor de los casos. Más importante aún, decide qué sería lo siguiente que harías, incluyendo tu posible próxima operación. Es decir, practica mentalmente el comportamiento resiliente que quieres cultivar. Puedes pensar en esto como en interpretar el rol de una persona muy resiliente. A medida que ensayes la resiliencia y actúes según has ensayado, ese rol se convertirá en una parte de ti. Parafraseando a Nietzsche, estarás encontrando tu grandeza al representar tu ideal.

En el trading nos desarrollamos. Cada ganancia es una oportunidad para superar la codicia y el exceso de confianza. Cada pérdida es una oportunidad para desarrollar la resiliencia.

Cuidado: resiliencia no significa que puedas tirarte de cabeza a las siguientes operaciones después de sufrir una pérdida. Más bien, el trader resiliente es aquel que puede mantener su bienestar incluso después de las operaciones perdedoras normales que cabría esperar. Cuando carece de resiliencia, se dedica a mirar atrás y a responder a la última operación en lugar de a la siguiente evolución del mercado. El trader resiliente permanece proactivo incluso al enfrentarse a las pérdidas. Un trader resiliente podría dejar de operar o seguir operando después de una pérdida; seguir los planes y estrategias probados por el tiempo —y no correr hacia el riesgo o huir del mismo impulsivamente— es lo que define la verdadera resiliencia.

Consejo de coaching

Cuando le pregunto a un trader qué tal lo está haciendo y recibo una cifra en dólares como respuesta, sé que suele haber un problema. Los traders experimentados piensan en sus rendimientos en términos de porcentajes, no de dólares absolutos. De tal modo que, por ejemplo, podrían conside-

rar reducir su riesgo si llevan perdido un 5 por ciento en lo que va de año o limitar su riesgo en una operación a 25 puntos básicos (el 0.25 por ciento del valor de su cartera). Si esto se calibra en términos de dólares, resultará difícil aumentar el tamaño o el número de las posiciones a medida que aumente la cartera. Estandariza tu visión en términos de porcentajes y serás considerablemente más resiliente; una pérdida de 20 000 dólares en una cartera de 2 000 000 no te resultará significativamente distinta de una pérdida de 500 en una cartera de 50 000. Igualmente, cuando recortes el tamaño de tus operaciones, estandarizarás tu gestión del riesgo si calibras en porcentajes, en lugar de dejar correr las pérdidas porque te parecen pequeñas en términos absolutos de dólares.

LECCIÓN 28: Integridad y hacer lo correcto

Muchas de las lecciones de este libro comienzan con el tratamiento de un problema de trading y después continúan haciendo sugerencias sobre lo que puede hacerse al respecto. Esta lección comenzará con la recomendación y desde ahí retrocederá. Tu tarea es leer la novela de Ayn Rand *El manantial*. Si la has leído, debes releerla y revisarla.

Para aquellos que no estén familiarizados con el libro, *El manantial* es la historia del arquitecto Howard Roark, un genio creativo poco ortodoxo. Se enfrenta a una rígida oposición a sus ideas, incluida la ambivalencia de la mujer a la que ama. En todo momento, debe decidir si abandonar o comprometer sus ideales, especialmente cuando ve cómo personas con menos talento triunfan comercialmente complaciendo las modas del público. En muchos sentidos, *El manantial* es un estudio sobre la integridad y la dificultad e importancia de hacer lo correcto.

No puede haber autoestima sin un yo: un sentido bien definido de quién es uno y qué representa. Hay muchos sustitutos falsos para la autoestima, incluyendo la aprobación de los demás y el tamaño de la cuenta de trading. Sin embargo, en última instancia, la autoestima guarda correlación con el hecho de conocerse a uno mismo y permanecer fiel a sus valores: poseer una visión de lo que puede ser y permanecer fiel a esa visión.

Muchos traders no tienen más visión que un deseo de ganar dinero. No hay nada malo en ganar dinero, por supuesto, y para aquellos que lo consiguen mediante el esfuerzo independiente de su mente esos beneficios son una fuente legítima de orgullo. Los traders que intentan aferrarse

a fórmulas mágicas, en lugar de depender de su propia planificación y juicio, sustituyen el difícil desafío de hacerse competentes mediante la lectura de los patrones de mercado y la actuación sobre esos mismos patrones, por el deseo de obtener resultados rápidos y fáciles. Alguien que consuma un largo noviazgo y alguien que tiene una aventura de una noche realizan el mismo acto físico, pero el significado es completamente distinto. Uno es una expresión de estima; el otro es a menudo una huida de uno mismo.

En muchos campos nunca vemos los frutos de nuestro esfuerzo; somos parte de un equipo y de un proceso más grande. El trading es único en el sentido de que solo nosotros somos los responsables de lo que ganamos y cada día vemos los resultados de nuestros esfuerzos.

Cuando leas *El manantial*, resulta instructivo reflexionar sobre cómo abordaría Howard Roark el trading. ¿Se uniría a una compañía de trading que buscase frenéticamente acciones activas, operando como un robot a la contra o persiguiendo la fortaleza o la debilidad? La simple idea es ridícula. ¿Asistiría a unos pocos seminarios o leería un par de libros y operaría en función de los mismos patrones sin testar que otros primerizos? Es impensable.

No, Howard Roark el trader sería un aplicado estudiante de los mercados, al igual que Roark el arquitecto era un devoto estudiante de los materiales y métodos de construcción. No operaría con un solo método en todos los mercados, al igual que no repetía el mismo diseño para todas las casas. Más bien, consideraría cuidadosamente cada situación única y personalizaría la estrategia para ajustarse al contexto actual. Roark el trader trabajaría con arreglo a planes cuidadosamente considerados, al igual que trabajaba con planos que había dibujado desde cero. En resumen, Roark abordaría el trading de la misma forma en que abordaba la arquitectura: como una expresión de su visión creativa y de la inmensa alegría de crear algo nuevo y valioso.

Sobre todo, Roark el trader, al igual que Roark el arquitecto, representaría algo. Tendría una visión de los mercados y de cómo y por qué se mueven, tal como tenía una visión del diseño y la construcción. Sería su visión, no algo que tomara prestado servilmente de la tradición o las modas actuales. Hay muchas probabilidades de que su visión fuese poco convencional y de que se encontrase con una buena dosis de escepticismo

por parte de los autodenominados gurús del trading. No importaría. Roark el trader permanecería fiel a su marco de referencia. Cuando se enfrentara al dilema de seguir a la multitud o actuar según sus convicciones, no dudaría en hacer lo correcto.

Cada uno de los grandes traders que he conocido tiene una perspectiva y un conjunto de métodos que son distintivamente suyos.

Por esa razón, el éxito económico del trader Roark sería un indicador tangible de su eficacia y de lo correcto de sus esfuerzos. Es el efecto, no la causa. No opera simplemente para ganar dinero, de la misma forma que no construye simplemente para vender casas y oficinas. Roark el arquitecto construía porque era lo que estaba destinado a hacer. Incluso cuando no tenía clientes, diseñaba edificios en su mente y en sus bocetos. De igual modo, el trader Roark seguiría e investigaría los mercados incluso cuando no estuviese realizando operaciones. Su trabajo es una extensión de quien es; sus beneficios son el resultado de años de esfuerzo e integridad.

El trabajo de uno podría ser criar a un hijo, emprender un negocio, diseñar un rascacielos o desarrollar un marco de referencia único para analizar y operar en los mercados financieros. Cada uno de ellos, para poder ser realizados bien, requiere un esfuerzo sostenido y comprometido, una visión de lo que puede ser y una disposición a perseguir esa visión incluso cuando es más cómodo dejarla pasar. *Esta es la verdadera fuente de la resiliencia emocional: un orgullo y una estima tan profundos que uno no está dispuesto a comprometer sus principios a pesar de los reveses y las decepciones.*

¿Qué es lo que hace que tu trading sea exclusivamente tuyo? ¿Qué has desarrollado que te distingue más claramente como trader? ¿Cuál es la visión que hay tras tu trading? Ese es tu núcleo, tu esencia como trader. Cuando operas bien, permaneces fiel a esa esencia y eso te vendrá bien en los momentos más difíciles. Si no puedes dar respuestas detalladas a estas preguntas, ¿estás realmente listo para arriesgar tu capital? ¿Tendrás la confianza para resistir la adversidad solo con ideas y métodos prestados? Lee el capítulo 9 de este libro con detalle; verás que los traders experimentados desarrollan una carrera profesional a partir de descifrar los mercados por sí mismos y luego se mantienen fieles a sus ideas y a la percepción de sus sentidos.

Consejo de coaching

Esta lección muestra por qué es tan importante seguir los planes de trading propios. Puede que los planes no sean perfectos y puede que no funcionen bien a veces. Sin embargo, si vas a desarrollar confianza en tu buen juicio y a entrenarte para actuar con integridad, no hay alternativa posible a seguir las ideas que creas que son correctas. No puedes desarrollar la confianza abandonando tus convicciones y contradiciendo tus percepciones. Cuanto más clara esté tu visión del mercado, incluyendo un mapa de tus acciones en varios escenarios y cómo fundamentas tus operaciones, más fácil será actuar siguiendo tu propio criterio y ver, en tu propia experiencia, tu propio progreso y crecimiento.

LECCIÓN 29: Maximiza la confianza y aguanta en tus posiciones

Se ha escrito mucho sobre la gestión del riesgo y la importancia de los *stop-loss*. Un *stop-loss*, idealmente, es ese punto que te dice que tu idea inicial es errónea. Los traders establecen *stops* firmes que están más cerca del punto de entrada que de los objetivos de beneficios y que ayudan a asegurarse un perfil riesgo/recompensa favorable en cada operación. En general, puedes identificar a un trader profesional por la forma en la que cierra una operación perdedora. La salida es automática, no un motivo de consternación. Perder es una parte aceptada del juego. Los buenos traders aprenden de estas pérdidas y las utilizan para revisar su opinión del mercado. En consecuencia, una operación perdedora puede preparar la siguiente operación ganadora.

Algo que resulta mucho más difícil para muchos traders, y en lo que se hace mucho menos hincapié, es lo que podríamos llamar stops *de beneficios*. A los traders que se adhieren religiosamente a sus *stop-loss* puede resultarles difícil dejar correr los beneficios en las operaciones ganadoras. Cortan esos beneficios prematuramente, reduciendo la parte de la recompensa en el perfil riesgo/recompensa. Con el tiempo, estos traders tienen problemas para tener éxito porque sus operaciones ganadoras terminan no siendo mucho mayores que sus pérdidas e incluso a veces más pequeñas.

Hay varios motivos por los que los traders tienden a tomar los beneficios antes de tiempo. Un motivo es que no identifican los objetivos de

beneficios tan claramente como los puntos de *stop-loss*. Dichos objetivos pueden basarse en una serie de factores como la volatilidad general del mercado, la presencia de niveles de soporte y resistencia claros y el marco temporal del patrón sobre el que se está operando. Muchas de mis operaciones, por ejemplo, parten de análisis históricos de la probabilidad de alcanzar niveles de precios concretos (el máximo o mínimo del día anterior; los puntos pivote basados en el máximo, mínimo y cierre del día anterior); esos niveles sirven luego como objetivos para los patrones. *Es mucho más fácil mantener una operación cuando se tiene en mente un objetivo firme*. Sin un objetivo predefinido, es fácil que nos quedemos atrapados en los *ticks* arriba y abajo del mercado, actuando guiados por el miedo y la codicia, ajenos a la idea inicial de trading.

Otro culpable en estos escenarios en los que se limitan los beneficios es la falta de confianza en las ideas de trading de uno mismo. Una de las ventajas importantes de poner a prueba los patrones de trading que uno utiliza es que puede calcular las probabilidades históricas de que el mercado se mueva a su favor. Ese conocimiento le puede proporcionar la seguridad necesaria para aguantar con la operación hasta su objetivo final. Cuando los patrones se toman prestados de otros sin ponerlos a prueba previamente (o bien mediante la operativa simulada o el análisis histórico) es difícil tener una sensación interior de profunda confianza en las ideas. A medida que los mercados experimentan retrocesos normales de camino al objetivo de beneficios, esos movimientos adversos se hacen difíciles de soportar. En lugar de verlos como oportunidades potenciales que añadir a la posición a un buen precio, es fácil percibirlos como amenazas a los beneficios.

Finalmente, la aversión al riesgo del trader puede desempeñar un papel en la toma prematura de beneficios. Supón que puedes elegir entre un beneficio seguro de 1000 dólares frente a una probabilidad del 75 por ciento de 1500 dólares y una probabilidad del 25 por ciento de 500 dólares. Con el tiempo, tomar la probabilidad del 75 por ciento te hará ganar más dinero. Sin embargo, en cualquier momento, una persona puede sentir que es de tontos rechazar un beneficio seguro de 1000 dólares. En tal situación, la decisión se toma tanto para la tranquilidad del trader como para la rentabilidad global. De esta manera, los traders pueden establecer los niveles de toma de beneficios con el fin de conseguir una sensación de certeza, no para maximizar los rendimientos.

Aguantar una posición hasta que alcanza su objetivo requiere un grado poco corriente de seguridad y capacidad para tolerar la incerti-

dumbre. A medida que la operación se mueve más a tu favor, tienes más dinero en beneficios abiertos que estás exponiendo a un riesgo futuro, incluso si la perspectiva riesgo/recompensa sigue siendo favorable. Esta capacidad para soportar la incertidumbre de una operación mientras los beneficios se acumulan requiere una confianza especial en el plan de trading inicial. Irónicamente, hace falta más confianza para permanecer en la posición a medida que se mueve a tu favor que si se mantiene en un rango estrecho, simplemente porque hay más beneficios abiertos en juego.

Generalmente hace falta más confianza para aguantar una operación ganadora que para iniciarla.

Entonces, ¿cómo consigue uno el nivel de confianza necesario para resistir en las operaciones buenas? A menudo no es la pérdida de los beneficios abiertos en sí lo que supone la verdadera amenaza para los traders. Después de todo, si una operación se mueve a tu favor y subes prudentemente tu nivel de *stop-loss* al punto de entrada, nunca te verás perjudicado por un movimiento adverso repentino e inusual. Aunque pueda ser decepcionante perder un beneficio abierto, no es, de por sí, una amenaza para nuestra cuenta.

Más bien, la amenaza para los traders radica en cómo *procesarían* tal retroceso. En muchos casos, su actitud se volvería bastante negativa al enfrentarse a la pérdida de los beneficios. Podrían criticarse por la oportunidad perdida o caer en un incómodo estado de frustración. En lugar de ver la corrección de una ganancia como una situación en la que nada se ha perdido —simplemente una operación plana—, es una situación que exige culpa. Es esa culpa y el desasosiego de cuestionar su decisión lo que están evitando los traders, no la pérdida del beneficio en sí misma. «Nunca te equivocas al tomar un beneficio» es una actitud que habla más a esta realidad psicológica que a la lógica necesidad de que las operaciones ganadoras sean mayores que las perdedoras.

Los traders a menudo piensan que están gestionando una operación cuando se salen prematuramente, pero la realidad es que están gestionando sus pensamientos y sentimientos sobre la operación.

Una gran parte de la seguridad es confiar. Estás seguro de tu matrimonio porque confías en tu esposa. Estás seguro de tu conducción porque confías en tu capacidad para manejar el coche aunque cambien las condiciones de la carretera. Si no actúas según tus ideas de trading —es decir, si no las mantienes hasta llegar a la conclusión planeada—, en realidad socavas tu seguridad al no permitirte adquirir confianza en esas ideas. Al igual que si desconfiamos de un cónyuge no puede haber seguridad en un matrimonio, el no confiar en tus ideas probadas por el tiempo no puede darte seguridad en tu trading. Solo podrás soportar la incertidumbre de la operación que se mueva a tu favor cuando veas —en tu propia experiencia— que la incomodidad es realmente soportable y que ganas mucho más de lo que pierdes al cumplir con lo que has planificado en las operaciones.

Si eres tu propio coach de trading, es importante que inculques tanto seguridad como confianza en tu operativa. Esto puede conseguirse de dos formas:

- **Inculcando la mentalidad segura.** Antes de comenzar a operar, proponte ensayar mentalmente cómo te hablarías a ti mismo en el supuesto de que tuvieras que cerrar una operación sin beneficio después de haber tenido un beneficio sobre el papel. Específicamente, ensayarías una mentalidad de «quien nada arriesga, nada gana» —no pasa nada por cerrar sin pérdidas ni ganancias un pequeño porcentaje de operaciones si eso te permite dejar un porcentaje mayor de ejecución— en lugar de una mentalidad frustrada y autoculpable. Prepárate anticipadamente para las experiencias adversas para que puedas eliminar gran parte del valor de tu amenaza.
- **Construyendo a base de pequeños cambios.** Un principio útil de la terapia breve es comenzar por hacer grandes cambios simplemente empezando con pequeños cambios. Si solo haces un poco de lo correcto, tendrás el *feedback* y el ánimo necesarios para expandir esos esfuerzos. En el caso del trading, esto es fácil: incluso si quitas gran parte de tu posición antes de un objetivo planeado, deja una pequeña parte de la posición para conseguir el objetivo o salta el *stop* en el punto de entrada. Esto preserva los beneficios y alivia la aversión al riesgo mientras te permite tener la experiencia de primera mano de ver cómo tus ideas se desarrollan hasta su conclusión. Con el tiempo, puedes dejar partes más grandes y de esa manera aumentar el rendimiento.

La confianza no es solo una función de cómo piensas, sino también de cómo actúas. Si actúas confiando en tu juicio, tendrás la oportunidad de ver cómo funciona tu juicio y eso generará confianza. El escenario del *stop* de beneficios, desafortunadamente, lo es también del *stop* de confianza. Si actúas con confianza —incluso en pequeña medida—, te prepararás para confiar en ti mismo e interiorizar esa confianza.

Consejo de coaching

La otra cara del trader impulsivo es el perfeccionista. He visto a muchos traders tener grandes ideas de trading pero no participar nunca de ellas porque el mercado nunca llegó a sus niveles de entrada deseados. Tener una gran idea ganadora y verla funcionar sin ti a bordo puede ser demasiado frustrante. No dejes que lo mejor sea enemigo de lo bueno. Si tienes una idea fantástica —por ejemplo, ves una ruptura en un mercado y entras en modo de tendencia—, súbete a bordo con al menos una pequeña parte de tu posición máxima. Si es una buena tendencia, siempre puedes hacer una corrección y añadir algo a la posición más adelante; si no es una buena tendencia, puedes salir con una modesta pérdida. *Pero siempre trata de dejar que tus posiciones de trading expresen sus convicciones*: siempre te beneficias psicológicamente cuando actúas con confianza.

LECCIÓN 30: Desafío: convertir el estrés en bienestar

Hemos visto que el estrés no necesita convertirse en angustia si está equilibrado con generosas cantidades de bienestar. Las personas pueden soportar altos niveles de desafío, presión e incertidumbre si están implicadas en su trabajo y experimentan recompensas ligadas a sus esfuerzos.

Podemos considerar que lidiar con el estrés implica un conjunto de estrategias para manejar situaciones estresantes de modo que no se vuelvan angustiantes. Al afrontar de forma efectiva los riesgos e incertidumbres de los mercados y las demandas de la curva de aprendizaje, los traders recorren un largo camino para mantener un equilibrio emocional favorable.

Investigaciones psicológicas nos dicen que no hay una sola estrategia efectiva para afrontar el estrés. Por el contrario, las personas con distintas personalidades y necesidades utilizan diferentes patrones para manejar las situacio-

nes de la mejor manera posible. Cuando eres tu propio coach de trading, es importante que sepas cómo lidiar mejor con el estrés del trading para poder activar esas estrategias bajo demanda.

Este conocimiento es especialmente crucial porque, en los momentos de mayor estrés, a menudo recaemos en los patrones antiguos y caducos que pueden haber funcionado en algún momento pero que ya no son apropiados para la situación actual. Un patrón para afrontar el estrés consistente en evitar la situación puede haber funcionado con anterioridad en situaciones de conflictos interpersonales en el trabajo, pero sería desastroso si se utilizase en medio de una operación perdedora en un mercado que estuviese en rápido movimiento. Hacer las cosas de forma natural no es necesariamente la mejor estrategia para manejar el estrés. Como veremos en el capítulo 5, esos modos pasados, automáticos de enfrentarse a la situación son a menudo lo que nos mantiene encerrados en los patrones de problemas cíclicos.

Un ejemplo recurrente para mí tiene que ver con los traders que utilizan estrategias altamente conflictivas. Muchos traders tienen personalidades agresivas y han triunfado encarando los desafíos de frente. Esto puede funcionar bastante bien en situaciones en las que uno debe negociar un contrato o gestionar una mala noticia. En los mercados, sin embargo, la respuesta agresiva no siempre es la mejor. Al enfrentarse a una serie de operaciones perdedoras —algo que nos ocurre a todos—, los traders pueden volverse más agresivos y enfrentarse a la situación operando más y con posiciones más grandes. Esta forma de manejar la frustración lleva al trader a asumir el máximo riesgo cuando ve el mercado con menor claridad, una fórmula segura de sufrir unas pérdidas catastróficas.

A menudo puedes reconocer las estrategias fallidas cuando miras retrospectivamente tus acciones y te preguntas qué podría haberte llevado a actuar de esa forma.

Entonces, ¿cómo puedo saber qué estrategias para afrontar el estrés me funcionan mejor en situaciones concretas? A continuación dispones de una lista de comprobación que te ayudará a entender tus distintas formas de manejar los problemas de trading. Para el ejercicio de esta lección, me gustaría que pensaras en varias situaciones en las que los hayas manejado de forma efectiva y varias en las que los hayas manejado mal. Junto a cada estrategia, pon una marca si es una forma de lidiar con los problemas que

has utilizado cuando has operado bien. Seguidamente, junto a cada elemento de la lista, coloca un círculo si es una estrategia que has utilizado cuando has operado mal. Allá vamos:

1. He contactado a otros para obtener ideas o *feedback* ___.
2. He tomado medidas para asegurarme de que no reacciono desproporcionadamente ___.
3. Me he apartado de la situación y he descubierto qué hacer a continuación ___.
4. He intentado no hacer el problema más grande de lo que es ___.
5. He buscado lo que podría extraer de la situación que pudiera ayudarme en el futuro ___.
6. He realizado un esfuerzo consciente para abordar el problema allí mismo ___.
7. He reconocido mi error y he tomado medidas ___.
8. He decidido dejar de operar por un tiempo mientras recupero la perspectiva ___.

Una vez más, la clave no es identificar las estrategias correctas e incorrectas, sino las que te han funcionado mejor a ti y las que se han asociado con patrones problemáticos en tu trading.

Una dimensión importante de la forma en que afrontamos el estrés es la acción/reflexión. Algunas personas obtienen el mayor beneficio actuando inmediatamente para asumir y abordar los desafíos; otras dan un paso atrás, se sitúan bajo control, ponen las cosas en perspectiva, piensan bien los planes y/o consultan con otros. Otra dimensión clave es un afrontamiento centrado en el problema frente al centrado en la emoción. Algunos traders responden mejor a las situaciones desahogándose primero y quitándose el peso de encima, pidiendo ideas y apoyo a otros y trabajando activamente para soportar las emociones negativas. A otros traders les va mejor dejar de lado las emociones, analizar las situaciones y dedicarse a resolver los problemas de forma activa.

A menudo los traders se complican la vida cuando no utilizan su mejor estrategia posible para afrontar el estrés. El trader analítico puede sufrir pérdidas cuando se enfrenta a los problemas sin una reflexión y planificación previas. El trader que prospera con el apoyo social y el *feedback* de otros es poco probable que supere los problemas de manera efectiva si se desanima y se aísla de los buenos compañeros.

Si contrastas tus mejores y tus peores estrategias —los momentos en los que has manejado tus problemas de trading de la forma más y menos eficaz— identificarás lo que necesitas hacer para mantener un equilibrio favorable entre el bienestar y la angustia.

Cuando haces un seguimiento de cómo afrontas el estrés cuando operas bien, creas un modelo mental de tus mejores formas de manejar los desafíos del trading. Este modelo puede convertirse en una hoja de ruta que puedes utilizar en los momentos de dificultad. Integra en tu diario una lista de comprobación en la que verifiques cómo te enfrentas al estrés; te alertará de los patrones de comportamiento que puedes desarrollar para el siguiente desafío del mercado.

Consejo de coaching

Piensa en tus mejores y peores patrones con los que afrontas el estrés como *secuencias de acciones*, no solo como estrategias aisladas. Por ejemplo, cuando estoy lidiando bien, primero tomo medidas para calmarme y concentrarme; entonces me pongo a resolver problemas concretos. Afronto mejor las pérdidas analizándolas hasta el límite —descubriendo qué salió mal— y luego extrayendo lecciones positivas de aprendizaje de ellas. Cuando estoy lidiando mal, no me calmo y me culpo a mí mismo, añadiendo una segunda mala operación a la primera como una forma de compensar la pérdida. En mi pobre modo de afrontamiento, no analizo mis operaciones perdedoras, sino que desvío mi atención a otros mercados, instrumentos o patrones más prometedores. Eso asegura que no aprenda nada de mi pérdida —y que mi error se repita en algún momento—. Piensa en cómo afrontas el estrés como en secuencias de comportamientos, de cara a poder desarrollar mapas mentales para las acciones que necesitamos emprender en las condiciones de mercado más desafiantes. Esto nos ayuda a garantizar que el estrés del trading no nos genere la sensación angustiosa de estar menoscabando nuestro rendimiento.